

精品药业股份有限公司

关于年报问询函事项的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司监管一部：

贵部年报事项问询函于 2020 年 8 月 18 日收悉。为更准确的反映公司的财务状况和经营成果，公司对会计政策和前期财务数据进行了梳理，并于 2020 年 8 月 24 日披露半年报时对 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日期间的财务数据进行了追溯调整。追溯调整后的前期数据与披露的原年报数据产生差异，为了更准确地反映公司财务数据和指标，我司按调整后的数据对问询函事项进行回复。

一、关于盈利能力

2017-2019 年，你公司营业收入分别为 2.77 亿元、2.49 亿元、3.65 亿元（其中 2019 年第四季度营业收入 1.76 亿元，占全年收入的 48.22%）；净利润分别为 5,490.9 万元、1,517.93 万元、3,034.01 万元；毛利率分别为 35.99%、27.53%、29.08%；经营活动产生的现金流量净额分别为-3,357.69 万元、-3,129.49 万元、9,734.58 万元。收入水平、净利润、毛利率、经营活动产生的现金流量净额均波动较大。

你公司 2018 年年报解释 2018 年净利润大幅降低的原因为：原料药类产品继续保持为公司主要毛利贡献产品；添加剂类产品虽然销售数量提高，但由于销售价格的波动，尤其是泛酸钙的销售价格降幅达到 72.71%，单位售价和单位成本同时下降，但售价下降幅度高于成本的下降幅度，直接影响当期净利润。

你公司 2019 年年报解释 2019 年利润上涨的原因为：本期营业收入增长 1.16 亿元、综合毛利率增长 1.55 个百分点，是营业利润增长的主要原因。

报告期内，你公司营业收入同比增长 46.66%；共发生销售费用 964.29 万元，同比增长 12.71%，其中运杂费 600.71 万元，同比增长 7.4%。

请你公司：

1、结合宏观经济环境、市场竞争环境、同行业可比公司情况、产品推广情况、产品销售价格、原材料采购价格等情况，量化分析你公司近三年收入、利润、现金流量大幅波动

的原因及合理性；

2、按不同产品类别列示报告期内收入、成本、毛利率情况，说明 2019 年泛酸钙的销售价格及对利润的影响情况；

3、结合行业特点、合同签订情况等说明 2019 年第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性；

4、说明销售费用特别是其中的运杂费用增幅远低于营业收入增幅的原因及合理性。

回复：

公司追溯调整后 2017-2019 年的财务数据如下：营业收入分别为 2.75 亿元、2.64 亿元、3.63 亿元（其中 2019 年第四季度营业收入 1.46 亿元，占全年收入的 40.10%）；净利润分别为 5,138.30 万元、1,657.70 万元、3,594.29 万元；毛利率分别为 37.03%、28.69%、29.35%；经营活动产生的现金流量净额分别为-3,318.48 万元、-3,129.49 万元、9,734.58 万元。

1、结合宏观经济环境、市场竞争环境、同行业可比公司情况、产品推广情况、产品销售价格、原材料采购价格等情况，量化分析你公司近三年收入、利润、现金流量大幅波动的原因及合理性；

公司主要产品大类分两种，分别是氨基酸及其衍生物和无菌原料药，具体产品系列包含泛酸钙、β-丙氨酸等氨基酸及其衍生物产品以及无菌精氨酸等无菌原料药等。公司近三年的收入、利润、现金流的波动主要受泛酸钙的影响。近三年氨基酸及其衍生物和无菌原料药波动情况如下：

项目	营业收入（万元）			单位售价（元）			毛利率		
	2017 年	2018 年	2019 年	2017 年	2018 年	2019 年	2017 年	2018 年	2019 年
氨基酸及其衍生物	14,065.47	14,902.37	26,168.24	92.86	65.27	113.35	17.38%	1.15%	22.57%
其中：泛酸钙	3,982.91	1,943.91	16,972.03	306.38	83.59	263.47	49.68%	-10.08%	35.31%
无菌原料药	12,747.25	11,196.44	9,719.38	441.98	412.85	436.71	59.51%	65.93%	48.76%
其他收入	692.76	309.61	453.94				22.23%	7.56%	4.64%
合计	27,505.48	26,408.42	36,341.56	534.84	478.12		37.03%	28.69%	29.35%

（1）氨基酸及其衍生物行业

近年来我国饲料工业发展很快，目前饲料产量居世界第二位。全球饲料行业年均自然增长率则在 5%左右，国内预计今后 5 年将以年均 6.6%的速度增长。当前泛酸钙主要生产厂家是浙江和山东等地企业，随着环保压力的加大，生产设备升级改造和技术升级需求越来越大。公司氨基酸及其衍生物类产品品种不断丰富，自 2017 年 10 月开始生产泛酸钙产品，该产品作为氨基酸及其衍生物大量应用于饲料行业 and 食品行业。我公司利用绿色高效酶法生产 β -丙氨酸和酶法制备 D-泛解酸内酯的方法生产 D-泛酸钙，具有核心竞争力。

泛酸钙产品的价格 2015 年之前基本保持稳定，2017 年-2019 年经历了剧烈波动，2017 年 10 月泛酸钙价格达到 400 元/Kg 左右，2018 年降到约 70 元/Kg，2019 年价格先抑后扬，四季度稳定在 350 元/Kg 左右。

泛酸钙各年价格趋势如下：



数据来源：中国饲料行业信息网

查询同行业上市公司亿帆医药及兄弟科技 2017 年至 2019 年财务数据信息，近三年相关产品收入、净利润均有大幅波动，公司与同行业波动趋势基本一致。同行业数据信息如下图：

①亿帆医药

单位：元

单位名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度
原料药收入	1,991,393,884.02	1,266,733,833.99	1,235,722,969.87
原料药成本	407,776,783.19	417,147,915.64	251,146,364.84

单位名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度
原料药毛利	1,583,617,100.83	849,585,918.35	984,576,605.03
毛利率	79.52%	67.07%	79.68%

注：财务数据摘自亿帆医药 2017-2019 年度报告，亿帆医药将泛酸钙产品分类至原料药业务。亿帆医药的披露的原料药主要包含维生素 B5（即 D-泛酸钙）、原维生素 B5（即 D-泛醇），未单独披露泛酸钙相应收入、成本及毛利。

②兄弟科技

单位：元

单位名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度
维生素产品收入	1,221,567,530.45	1,063,418,896.76	918,192,829.87
维生素产品成本	515,059,782.41	742,899,251.13	573,202,062.66
维生素产品毛利	706,507,748.04	320,519,645.63	344,990,767.21
毛利率	57.84%	30.14%	37.57%

注：财务数据摘自兄弟科技 2017-2019 年度报告，兄弟科技将泛酸钙产品分类至维生素业务。兄弟科技的维生素产品主要包括维生素 K3、维生素 B1、维生素 B3 和维生素 B5 系列产品，未单独披露泛酸钙相应收入、成本及毛利。

泛酸钙的主要原材料 D-泛酸内脂的平均采购单价 2017 年大约是 53.2 元/Kg，2018 年-2019 年呈现下降趋势，至 2019 年末平均采购单价为 23.7 元/Kg，售价上升，单位采购成本降低，是造成营业利润上涨的主要原因。

2019 年经营活动产生的现金流量净额是 9,734.58 万元，相比 2018 年净额增加 12,864.07 万元，增长 411.06%，随着 19 年回款质量增加，销售商品提供劳务收到的现金本期比上期增加 10,578.06 万元，购买商品接受劳务支付的现金本期比上期减少 3,534.61 万元。

（2）原料药行业

随着医药产业深化变革，国内与医药相关的各项十三五规划加速落地执行，改革进程不断推进，国家环保、安全等监管改革持续倒逼，使得大量不符合环保、安全生产条件及技术

落后型的企业生产经营受限、生存空间受到挤压，未来产能将逐步向行业龙头聚集，目前各细分行业内的龙头企业或优势企业，正积极进行新一轮的产业、产品、产能的规划调整。

我公司立足生物医药大健康领域，紧紧围绕产业升级与结构调整，积极适应宏观环境并抓住契机，一方面持续加大科研投入与技术创新，不断增强核心技术产业化能力，积极布局新产品、新产能，进一步巩固和提升已有的领先优势，已形成较高的技术壁垒，无菌原料药产品，针对客户制剂分装的个性化需求实现了一对一的高级定制和服务；另一方面依托持续积累的品牌效应，通过终端客户和非终端客户相结合等方式开拓业务，并以市场需求为导向，不断丰富优化产品结构，积极开拓国际市场，拓宽销售渠道，进一步巩固和提升在行业内的知名度和影响力。

公司无菌原料药产品在杂质去除、药物安全性、稳定性、生物活性等方面，形成了独特的优势，精氨酸（无菌级）、无水碳酸钠、力肽等产品的价格和销量基本保持平稳。

2、按不同产品类别列示报告期内收入、成本、毛利率情况，说明 2019 年泛酸钙的销售价格及对利润的影响情况；

报告期内不同类别产品收入、成本、毛利率情况如下表：

2017 年度

单位：元

项目	销售数量 (kg)	单位 售价	营业收入	单位 成本	营业成本	毛利额	毛利 率
氨基酸及其衍生物	1,514,670.50	92.86	140,654,661.34	76.72	116,206,592.91	24,448,068.43	17.38%
其中：泛酸钙	130,000.00	306.38	39,829,059.93	154.16	20,041,143.71	19,787,916.22	49.68%
无菌原料药	288,412.27	441.98	127,472,516.03	178.97	51,617,393.96	75,855,122.07	59.51%
其他收入	-	-	6,927,618.13	-	5,387,827.70	1,539,790.43	22.23%
合计	1,803,082.77	534.84	275,054,795.50	255.69	173,211,814.57	101,842,980.93	37.03%

2018 年度

单位：元

项目	销售数量 (kg)	单位 售价	营业收入	单位 成本	营业成本	毛利额	毛利 率
氨基酸及其衍生物	2,283,072.00	65.27	149,023,718.79	64.52	147,303,697.32	1,720,021.47	1.15%
其中：泛酸钙	232,548.00	83.59	19,439,118.28	92.02	21,398,751.86	-1,959,633.58	-10.08%
无菌原料药	271,200.49	412.85	111,964,441.58	140.65	38,144,949.90	73,819,491.68	65.93%
其他收入	-	-	3,096,083.39	-	2,862,117.39	233,966.00	7.56%
合计	2,554,272.49	478.12	264,084,243.76	205.17	188,310,764.61	75,773,479.15	28.69%

2019 年度

单位：元

项目	销售数量 (kg)	单位 售价	营业收入	单位 成本	营业成本	毛利额	毛利 率
氨基酸及其衍生物	2,308,521.90	113.35	261,682,374.04	87.77	202,625,079.95	59,057,294.09	22.57%
其中：泛酸钙	644,185.00	263.47	169,720,313.24	170.43	109,789,567.05	59,930,746.19	35.31%
无菌原料药	222,561.47	436.71	97,193,841.22	223.77	49,801,764.66	47,392,076.56	48.76%
其他收入			4,539,359.57		4,328,938.22	210,421.35	4.64%
合计	2,531,083.37		363,415,574.83	311.54	256,755,782.83	106,659,792.00	29.35%

2019 年营业收入金额为 3.63 亿元，其中泛酸钙产品销售收入金额为 1.70 亿元，占营业收入总额的 46.70%，泛酸钙产品销售收入的提高直接影响 2019 年度的营业收入及净利润。

2018 年，在非洲猪瘟疫情影响下，各地生猪养殖数量锐减，造成泛酸钙市场低迷，售

价持续走低，降到历史最低谷。2019 年整体饲料氨基酸及其衍生物市场回暖，泛酸钙售价上半年价格开始显示上扬势头，公司抓住市场机遇，释放产能，加大泛酸钙销售力度，销售量从 232,548Kg 增长至 644,185Kg，增幅为 177%，平均售价从 83.59 元/Kg 上升到 263.47 元/Kg，增幅为 215.18%，平均成本单价从 92.02 元/kg 上升至 170.43 元/kg，增幅为 85.21%，平均销售单价增幅远远高于平均成本单价增幅，再加上销售量的增长，从而导致 2019 年利润总额较上年同期涨幅较大。

3、结合行业特点、合同签订情况等说明 2019 年第四季度营业收入大幅增长的原因及合理性；

（1）泛酸钙行业

随着 2019 年国家出台多项生猪养殖补贴及扶持政策，大力推动养殖业的发展，各地养殖业慢慢恢复，从而带动泛酸钙市场升温，需求量加大。公司把握机遇，从第 2 季度开始加大销售力度，公司经过生产线技术改造升级，使产能得到充分释放。通过公司主动迎合市场需求，实现了第四季度收入的大幅增加。

第四季度销售收入金额为 1.42 亿元，对应的合同签订所属期如下所示：

单位：万元

季度	收入情况		签订合同情况（含税）			
	收入金额	占比	国内	国外	合计	占比
第一季度	-	-	6,915.34	1,469.66	8,385.00	17.15%
第二季度	-	-	8,258.11	986.90	9,245.01	18.91%
第三季度	4,519.42	31.85%	11,674.60	7,008.19	18,682.79	38.22%
第四季度	9,669.45	68.15%	10,504.04	2,067.27	12,571.31	25.72%
其中：10 月	1,953.00	13.76%	-	-	-	-
11 月	3,908.89	27.55%	-	-	-	-
12 月	3,807.55	26.83%	-	-	-	-
合计	14,188.87	100.00%	37,352.09	11,532.02	48,884.11	100.00%

注：国外合同签订金额系美元金额乘以美元年平均汇率 6.8985 计算得出。数据来源为国家统计局 2020 年 2 月 28 日发布的《中华人民共和国 2019 年国民经济和社会发展统计公报》。

根据 2019 年度各季度合同签订情况，第三、四季度合同签订量占比较大，与市场情况基本一致。

（2）原料药行业

原料药与制剂处于上下游产业链的关系，下游制剂药物的消费需求将直接影响原料药的需求。每年因天气变化造成秋冬季发病率高，刺激原料药下游客户市场需求增大，从而带动公司原料药的销售量。

综上，第四季度营业收入大幅增加符合市场及公司实际经营情况。

4、公司 2017 年-2019 年营业收入、销售费用、运杂费用情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2018 年增长率	2019 年	2019 年增长率
营业收入	27,505.48	26,408.42	-3.99%	36,341.56	37.61%
销售数量	180.31	255.43	41.66%	253.11	-0.91%
销售费用	769.32	850.51	10.55%	989.16	16.30%
其中：运杂费金额	426.60	554.19	29.91%	608.63	9.82%

营业收入主要受销售数量和销售单价的影响，而运杂费主要受销售数量及运输距离的影响。

2018 年由于市场变动，营业收入出现下降，但公司低价格的氨基酸及其衍生物类产品销量较 2017 年有所增长，从而导致 2018 年运杂费比 2017 年增加。2019 年由于市场回暖，部分氨基酸及其衍生物类产品如泛酸钙价格大幅上升，导致 2019 年营业收入较 2018 年大幅增加，但由于产品销售数量与 2018 年基本持平，故运杂费受运输距离影响，基本保持稳定。

综上，运杂费增幅远低于营业收入增幅，符合公司业务发生的真实状况。

二、关于应收账款

你公司应收账款期末金额为 1.31 亿元，较期初增长 53.34%，其中账龄 1 年以内的应收账款 1.09 亿元，占你公司当期营业收入（3.65 亿元）的 29.86%。你公司年报披露应收账款增长主要原因是公司努力开拓市场，第四季度销售收入增长较大所致。

请你公司：

1、结合付款条件、信用政策、结算周期、期后回款情况等，说明应收账款大幅增长且余额较高的原因及合理性；

2、说明预期信用损失法下坏账计提比例的测算过程及依据，坏账准备计提是否充分，是否存在大额应收账款无法收回的风险；

3、说明第四季度销售收入对应收账款增长的具体影响，第四季度收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

回复：

2019 年末公司应收账款期末余额为 1.42 亿元，较期初 8,804.30 万元增长 45.38%，其中账龄 1 年以内的应收账款 1.16 亿元，占公司当期营业收入（3.63 亿元）的 31.96 %。

1、结合付款条件、信用政策、结算周期、期后回款情况等，说明应收账款大幅增长且余额较高的原因及合理性；

公司与客户签订销售合同，结算方式一般为银行电汇或银行承兑汇票，按货到或票到 30-60 天的约定付款。

（1）2019 年度期初及期末应收账款账龄结构

账龄	期末余额		期初余额	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	116,108,410.54	81.96%	52,970,687.79	55.83%
1-2 年	25,555,906.21	18.04%	41,912,060.00	44.17%
合计	141,664,316.75	100.00%	94,882,747.79	100.00%

从上表可以看出，2019 年期末应收账款期末余额为 1.42 亿，一年以内应收账款余额为 1.16 亿，一年以内的应收账款余额占期末余额的比例为 81.96%，应收账款期末余额增加系一年以内的应收账款余额增加。

原因主要为到 2019 年下半年，随着 2019 年国家出台多项生猪养殖补贴及扶持政策，大力推动养殖业的发展，各地养殖业的慢慢恢复，需求量加大，带动泛酸钙市场升温，导致 2019 年泛酸钙收入大幅增加。

公司第四季度营业收入为 1.46 亿，占全年营业收入的 40.10%，应收账款增加 1.57 亿。由于结算周期等原因导致年末并未全部完成资金回笼，从而导致期末应收账款余额较大。

（2）期后回款情况

针对 2019 年末期末余额较大的应收账款，公司积极催收回款，截至问询函回复日，2019 年年末应收账款期后回款情况如下：

项目	2019 年度
一、期末应收账款余额	141,664,316.75
其中：1 年以内	116,108,410.54
1-2 年	25,555,906.21
二、期后回款金额	127,151,853.70
其中：1 年以内	101,595,947.49
1-2 年	25,555,906.21

项目	2019 年度
三、期后回款金额占比	89.76%

截至目前, 2019 年期末账龄为 1-2 年的应收账款已全部收回, 期后回款比例为 89.76%, 回款情况良好。

2、说明预期信用损失法下坏账计提比例的测算过程及依据, 坏账准备计提是否充分, 是否存在大额应收账款无法收回的风险;

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则, 按照相当于整个存续期内预期损失的金
额计量应收账款的损失准备。如果有客观证据表明某客户应收账款已经发生信用减值, 则本
公司在单项基础上对该客户应收账款计提减值准备。除此之外通过考虑公司合作客户的类型、
信用情况、日常回款的及时性等因素, 将应收账款划分为关联方组合、终端客户组合、经销
商组合。

由于 2019 年度本公司部分经销商账款逾期, 公司遂与该部分经销商协商签订还款计划。
对于未签订还款计划的经销商, 对其应收款项全额计提信用减值准备; 对于签署还款计划、
期后亦偿还大部分款项的经销商, 对其期后回款部分在资产负债表日按照正常账龄计提, 对
期后未回款部分, 按照 50%计提信用减值准备。

对于关联方组合, 因其具有较低信用风险, 因此其预期信用损失率为 0。对于终端客户
组合及经销商组合, 公司参考其组合内的历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济
状况的预测, 编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表, 计算预期信用损失。
根据公司历史数据, 管理层认为应收账款一般于 5 年内可以收回, 因此将历史数据期间定为
5 年。计算过程如下:

(1) 公司终端客户、经销商组合各年期间账龄结构如下:

终端客户组合:

账龄	2015.12.31	2016.12.31	2017.12.31	2018.12.31	2019.12.31
1 年以内	29,718,190.71	26,555,926.21	13,791,696.01	14,517,560.07	83,409,377.35
1-2 年	1,620.90	60,349.26	-	3,489,360.00	909,514.60
2-3 年	-	-	-	-	-
3-4 年	-	-	-	-	-
4-5 年	-	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-

经销商组合:

账龄	2015.12.31	2016.12.31	2017.12.31	2018.12.31	2019.12.31
1 年以内	28,623,505.78	56,015,730.35	76,248,569.62	38,453,127.72	18,655,587.34
1-2 年	-	178,360.00	-	38,422,700.00	101,870.00
2-3 年	-	-	-	-	-
3-4 年	-	-	-	-	-
4-5 年	-	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-

(2) 各年应收账款迁徙率及迁徙率平均值

终端客户组合:

账龄	2014 年在 2015 年迁 徙率	2015 年在 2016 年迁 徙率	2016 年在 2017 年迁 徙率	2017 年在 2018 年迁 徙率	2018 年在 2019 年迁 徙率	平均迁徙率
1 年以内	0.00%	0.20%	0.00%	25.30%	6.26%	6.35%
1-2 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2-3 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4-5 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

经销商组合:

账龄	2014 年在 2015 年迁 徙率	2015 年在 2016 年迁 徙率	2016 年在 2017 年迁 徙率	2017 年在 2018 年迁 徙率	2018 年在 2019 年迁 徙率	平均迁徙率
1 年以内	0.00%	0.60%	0.00%	50.39%	0.26%	10.25%
1-2 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2-3 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4-5 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

(3) 计算核销导致的损失率

终端客户组合:

账龄	2014 年在 2015 年损失 率	2015 年在 2016 年损失 率	2016 年在 2017 年损失 率	2017 年在 2018 年损失 率	2018 年在 2019 年损失 率	平均损失率
1 年以内	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
1-2 年	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2-3 年	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3-4 年	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
4-5 年	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5 年以上	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

经销商组合：

账龄	2014 年在 2015 年损失 率	2015 年在 2016 年损失 率	2016 年在 2017 年损失 率	2017 年在 2018 年损失 率	2018 年在 2019 年损失 率	平均损失率
1 年以内	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.60%	0.72%
1-2 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
2-3 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
3-4 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
4-5 年	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
5 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

(4) 计算历史综合损失率

终端客户组合：

账龄	历史损失率
1 年以内	0.00%
1-2 年	0.00%
2-3 年	0.00%
3-4 年	0.00%
4-5 年	0.00%
5 年以上	0.00%

经销商组合：

账龄	历史损失率
1 年以内	0.72%
1-2 年	0.00%

账龄	历史损失率
2-3 年	0.00%
3-4 年	0.00%
4-5 年	0.00%
5 年以上	0.72%

(5) 前瞻性信息

前瞻性信息调整经过历史数据测算, 公司根据谨慎性原则, 结合同行业可比公司使用的预期信用损失率, 对历史损失率进行前瞻性调整。

(6) 预期信用损失率

账龄	预期损失率
1 年以内	5.00%
1-2 年	10.00%
2-3 年	30.00%
3-4 年	50.00%
4-5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例不存在差异, 经过历史数据测算得出的预期信用损失率很小, 但需考虑未来整个存续期内发生的预期信用损失, 结合同行业公司会计政策, 考虑会计信息质量要求的可比性和谨慎性, 公司新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例相同, 坏账准备计提充分。

针对 2019 年末单独计提减值准备的客户, 公司 2020 年积极催收客户回款。截至目前, 上述款项已全部收回, 因此不存在应收账款无法收回的风险。

3、说明第四季度销售收入对应收账款增长的具体影响, 第四季度收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

(1) 第四季度收入确认对应收账款的影响

公司 2019 年期末应收账款期末余额为 1.42 亿, 其中一年以内应收账款余额为 1.16 亿。公司第四季度营业收入为 1.46 亿, 占全年营业收入的 40.10%, 应收账款增加 1.57 亿, 其中第四季度销售收入中未回款部分为 1.00 亿, 导致 2019 年末应收账款增长较大。具体明细如下:

单位：元

项目	金额
2019 年期末 1 年以内应收账款余额	116,108,410.54
其中：第四季度确认收入未回款金额	99,845,515.14
第四季度确认收入未回款部分占期末 1 年以内应收账款余额的比例	85.99%

（2）收入确认政策

公司的经销模式为买断式销售，故国内销售时，公司产品发出、并经客户签收后，商品所有权上的主要风险和报酬即发生转移；国外销售时，本公司产品发出并收到客户或客户指定方的货物签收单时或取得外销货物的货运提单后，商品所有权上的主要风险和报酬公司发生转移，故公司国内销售以客户签收，国外客户以获取提单为收入确认时点的会计政策符合《企业会计准则》的规定。

半年报时，对会计政策进行了梳理，收入的会计政策梳理前后情况如下：

项目		会计政策梳理前	会计政策梳理后
国内	终端客户	内销收入根据客户的要求发货，货物已发出并经对方签收，确认收入的实现	签订销售合同，产品已经发出交付，以客户或客户指定方签收作为收入确认时点
	经销商		买断销售方式下的为客户签收（如有验收约定，以获得验收单）作为收入确认时点
国外		出口收入确认时点为货物装上运载工具，取得承运人签发的货运提单，确认收入的实现	出口销售的主要国际贸易条款为 FOB、CIF、FCA、C&F。公司均以货物装上运载工具，取得承运人签发的货运提单，确认收入的实现

如上表，会计政策梳理后，公司收入确认时点更加具体，梳理前后无重大变化，公司根据梳理后的会计政策对 2019 年及前期财务数据进行审慎复核。报告期内，公司严格按照收入政策确认收入并一贯执行。

综上，公司第四季度收入确认符合《企业会计准则》的规定。

三、关于偿债能力

报告期末，你公司货币资金余额为 2,936.57 万元，短期借款余额为 3,500 万元，应付票据余额为 2,224.73 万元，应付账款余额为 6,540.56 万元，长期应付款余额为 1,024.20 万元。

请你公司结合销售回款情况、资金筹措渠道等情况说明公司是否存在偿债风险。

回复:

公司 2019 年末货币资金余额为 2,936.57 万元, 短期借款余额为 3,506.10 万元, 应付票据余额为 2,224.73 万元, 应付账款余额为 7,243.10 万元, 长期应付款余额为 1,024.20 万元。

货币资金余额为动态的时点数据, 随着公司的正常销售业务回款、采购业务付款等经营活动而变化。

2020 年公司积极催收回款, 至问询函回复日期, 2020 年 1-8 月收到客户回款金额合计 30,382.48 万元, 回款情况良好, 能够保障债务的及时偿还及日常经营需求。

公司目前主要的资金筹措渠道为银行借款及融资租赁。银行借款的方式一般为抵押借款或担保借款, 融资租赁为固定资产售后回租。银行抵押借款给予的授信额度为 6,500.00 万元, 融资租赁给予的授信额度为 1 亿元左右, 其中远东宏信(天津)融资租赁有限公司等 6,789.00 万元、平安点创国际融资租赁有限公司 1,500.00 万元, 中关村科技租赁股份有限公司 1,800.00 万元。

综上, 公司筹资渠道通畅、授信额度充足、回款情况可以有效覆盖债务的偿付, 不存在偿债风险。

四、关于境外销售

你公司在年报风险提示中披露氨基酸系列产品面向全球提供服务, 外销出口主要采用美元结算, 存在汇率波动风险。报告期内, 你公司实现外销收入 8,455.05 万元, 占营业收入的比重为 23.15%, 外销收入同比增长 16.16%。

2020 年 7 月, 你公司披露《2020 年半年度业绩预增公告》, 2020 年上半年净利润预计同比增长 169.42%~196.36%。公告披露 2020 年上半年业绩重大变化的主要原因是, 公司努力克服疫情影响, 主要产品销量和售价均有所增加, 净利润增长。

请你公司:

1、说明 2019 年外销的主要产品及销往国家, 按产品、国家(或地区)分项列示外销收入、外销成本具体情况; 说明外销毛利率与内销毛利率是否存在重大差异, 如有, 请说明原因及合理性。

2、结合行业特点, 分析 2020 年上半年贸易摩擦及新冠疫情对你公司外销业务的影响情况; 说明 2020 年上半年净利润大幅增长的具体原因。

回复:

1、说明 2019 年外销的主要产品及销往国家, 按产品、国家(或地区)分项列示外销收入、外销成本具体情况; 说明外销毛利率与内销毛利率是否存在重大差异, 如有, 请说

明原因及合理性。

2019 年度实现外销收入 8,311.14 万元，占营业收入的比重为 22.87%。主要外销国家主要为美国、荷兰、英国、韩国、日本等国家。

(1) 原料药及氨基酸及其衍生物外销情况

项目	地区	数量	营业收入	收入占比	营业成本	毛利率
氨基酸及其衍生物	美国	664,148.90	34,791,156.16	41.86%	36,681,368.69	-5.43%
	荷兰	47,450.00	9,651,555.74	11.61%	6,043,783.87	37.38%
	西班牙	63,000.00	16,819,768.11	20.24%	9,652,537.64	42.61%
	英国	258,600.00	14,940,291.52	17.98%	13,099,000.34	12.32%
	其他	103,235.00	6,704,168.40	8.07%	6,368,474.88	5.01%
	小计	1,136,433.90	82,906,939.93	99.75%	71,845,165.42	13.34%
无菌原料药	香港	360.00	164,306.64	0.20%	47,663.26	70.99%
	其他	60.00	40,174.20	0.05%	14,329.33	64.33%
	小计	420.00	204,480.84	0.25%	61,992.59	69.68%
合计		1,136,853.90	83,111,420.77	100.00%	71,907,158.01	13.48%

如上表，公司原料药外销收入金额及占比均较小，对公司财务状况不构成重大影响。

(2) 氨基酸及其衍生物内外销情况

上述可知，氨基酸及其衍生物外销收入对公司财务状况影响重大，氨基酸及其衍生物内外销收入、毛利率情况如下：

单位：元

氨基酸及其衍生物	数量 kg	营业收入	营业成本	毛利率
外销	1,136,433.90	82,906,939.93	71,845,165.42	13.34%
内销	1,172,088.00	183,314,793.68	135,108,852.75	26.30%
其中：其他收入		4,539,359.57	4,328,938.22	4.64%
小计		266,221,733.61	206,954,018.17	22.26%

如上表，内外销数量差异不大，但由于内、外销对应的主要产品不同，销售单价及毛利较高的泛酸钙产品的外销销售数量、金额仅占内销销售数量、金额的 20%左右，因此导致外销收入、成本及毛利较内销偏低。同时，外销产品的成本比内销产品的成本，增加了出口不退税部分的金额，也是导致外销毛利率低于内销毛利率的一个原因。

另 2019 年内销市场竞争加剧，公司在稳固存量客户的基础上，发展了增量的国外新客户，尚处于市场培育期。

综上，外销毛利率较内销毛利率偏低但合理。

2、结合行业特点，分析 2020 年上半年贸易摩擦及新冠疫情对你公司外销业务的影响情况；说明 2020 年上半年净利润大幅增长的具体原因。

2020 年 1 -6 月，公司实现销售收入 18,269.56 万元，较上年同期增长 36.63%；其中外销收入 9,160.00 万元，较上年同期增长 234.29%；实现净利润 3,495.79 万元，较上年同期增长 214.01%。

(1) 新冠疫情及贸易摩擦影响

新冠疫情爆发后，公司陆续被列入“河北省民生保供企业”和“河北省第三批疫情防控重点物资生产企业”，在疫情防控应急物资和民生保供物资采购及道路通行中，各地给予优先配置和道路通行，保障了企业在疫情防控期间重要品种的连续生产和物流运输畅通。新冠疫情期间，主要产品泛酸钙、精氨酸等生产线正常运行，不存在停工停产的情况。其他产品生产线在遵照当地政府有关规定及做好疫情防控工作的同时，公司于 2020 年 2 月中旬逐渐开始复工复产。在停工停产期间，公司仍有相关值班人员安排发货，物流运输保持正常。因此新冠疫情整体对公司影响较小。

国际贸易摩擦的矛盾焦点目前集中在中美贸易争端，虽然美国对原料药的征税名单包含了多个品类，但整体规模不大，对国内企业而言压力不明显。公司的主要产品泛酸钙尚未在美国已列出的关税目录清单范围内，因此产品销售未受到实质影响。面对国际贸易战的不利影响，公司积极应对，于 2020 年 6 月获得美国第三方认证机构 NSF 颁发的 FDA-FSMA FSVP 证书，使公司无菌原料药产品如精氨酸、无水碳酸钠和丙氨酰谷氨酰胺可作为膳食补充剂进入美国市场。同时，公司加强营销力度，进一步完善产业生态的整体布局，优化产品结构，提高高毛利产品的生产占比和销售占比。

(2) 2020 年 1-6 月与上年同期比较情况

2020 年 1-6 月内销毛利 3,940.57 万元，上年同期 4,000.48 万元，变动不大。外销毛利 2,564.45 万元，上年同期-289.88 万元，即外销毛利波动是 2020 年 1-6 月净利润大幅增长的主要原因，详见下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月		
	营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利
一、内销	9,090.50	5,149.94	3,940.57	10,577.41	6,576.94	4,000.48
二、外销	9,160.34	6,595.89	2,564.45	2,740.25	3,030.12	-289.88
1、氨基酸及其衍生物	9,130.04	6,588.25	2,541.79	2,727.74	3,025.73	-297.99

项目	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月		
	营业收入	营业成本	毛利	营业收入	营业成本	毛利
其中：泛酸钙	5,978.90	3,342.18	2,636.72	89.91	74.21	15.69
2、无菌原料药	30.30	7.64	22.66	12.51	4.39	8.11
合计	18,250.84	11,745.83	6,505.02	13,317.66	9,607.06	3,710.60

如上表所述，2020 年 1-6 月，外销收入的波动主要受泛酸钙收入波动的影响，2020 年 1-6 月外销泛酸钙销售收入增长 5,888.99 万元，新增毛利 2,621.03 万元；2020 年 1-6 月与上年同期相比，新增客户 163 家，亦是净利润大幅增长的一个因素。

综上，新冠疫情及贸易摩擦对公司经营状况未造成重大影响，2020 年上半年净利润较上年同期增幅较大符合公司实际经营状况。

